LE MARCHÉ DE L'HABITATION

LE MARCHÉ SOUS LA LOUPE
Canada

SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

Date de diffusion : juin 2018

« L'enquête nous permet de mieux comprendre comment l'achat d'une habitation est influencé par les attitudes et les perceptions, qui peuvent donner lieu à des histoires locales tenaces. Comme on peut le voir, les facteurs psychologiques peuvent être en contradiction avec les facteurs économiques fondamentaux. »

Guillaume Neault,
Gestionnaire principal,
Analytique, recherche
sur le logement

ABONNEZ-VOUS MAINTENANT!

à cette publication et à d'autres rapports du CAM en passant par le Bureau de commandes, à l'adresse www.schl.ca/marchedelhabitation. C'est pratique et rapide! Vous pouvez consulter, imprimer ou télécharger les publications, ou encore vous y abonner et les recevoir par courriel, le jour même où elles sont diffusées. Mieux encore, la version électronique des produits nationaux standards est maintenant gratuite.

Choix des acheteurs, surenchères et influences sociales : les résultats de l'Enquête sur les motivations des acheteurs de logements

Résumé

Le présent rapport vise à analyser de manière plus détaillée les résultats de l'Enquête sur les motivations des acheteurs de logements, qui avaient d'abord été présentés dans l'analyse plus longue *Examen de l'escalade des prix des logements dans les grands centres métropolitains du Canada*. L'enquête a été conçue afin de mieux comprendre les principaux moteurs de la hausse rapide des prix sur les marchés de Vancouver et de Toronto. Une escalade des prix peut s'accompagner d'une exubérance parmi les participants au marché et se manifeste par des attentes excessives à l'égard de l'appréciation future des prix. C'est pourquoi la SCHL a conçu un questionnaire qu'elle a distribué à 30 000 acheteurs récents à Vancouver, Toronto et Montréal, avec l'objectif principal d'enquêter sur les attitudes et les perceptions des acheteurs quant aux moteurs du marché. En voici les principaux résultats :

- À Vancouver et à Toronto, 48 % des acheteurs ont dépensé plus que prévu pour l'achat de leur logement, tandis que seulement 24 % des acheteurs à Montréal ont dépassé leur budget.
- À Toronto et à Vancouver, environ 55 % des acheteurs ont participé à une surenchère, une proportion nettement supérieure aux 17 % enregistrés à Montréal.
- À Vancouver, 68 % des répondants croient que les acheteurs étrangers exercent beaucoup d'influence sur les prix des logements, alors que 48 % des répondants de Toronto ont exprimé cet avis.
- Les données de Statistique Canada indiquent que la proportion d'appartements en copropriété appartenant à des propriétaires non résidents est de 4,8 % à Vancouver et de 3,4 % à Toronto.

Canada

SCHL CMHC

- À Vancouver, l'influence des investisseurs est perçue comme étant plus forte que les facteurs classiques comme les contraintes de l'offre et les facteurs associés à la demande.

Introduction

Le rapport *Examen de l'escalade des prix des logements dans les grands centres métropolitains du Canada* de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) cerne trois facteurs fondamentaux associés à la hausse rapide des prix observée pendant la période 2010-2016 : l'augmentation du revenu disponible, la croissance démographique et la faiblesse des taux hypothécaires. Ces facteurs expliquent près de 75 % de l'augmentation des prix des habitations à Vancouver pendant cette période, et environ 40 % de la hausse des prix à Toronto. Le rapport constate également que la croissance élevée des marchés de l'habitation peut rendre les acteurs du marché trop optimistes. Dès lors, les acheteurs et les vendeurs considèrent la hausse des prix des logements comme normale. Les attentes optimistes à long terme s'écartent des facteurs fondamentaux qui expliquent la croissance des prix, ce qui menace la stabilité de l'ensemble du marché de l'habitation. Ayant analysé la recherche sur les causes de l'effondrement des prix des logements aux États-Unis, Case, Shiller et Thompson (2012) ont observé que « ce qui se passe sur le marché de l'habitation dépend du comportement et de l'attitude de millions de participants individuels et, au premier rang, des acheteurs de logements. [...] Pour comprendre le marché de l'habitation, il faut comprendre ce qui se passe dans la tête des acheteurs, et nous avons choisi d'aller directement à la source. »[1]

L'instrument d'enquête

Face à ces préoccupations, nous avons mis au point une enquête visant à mieux comprendre les motivations des acheteurs de logements et la façon dont ils structurent leurs choix dans le processus d'achat. Le questionnaire s'intéresse plus particulièrement à la façon dont les acheteurs réagissent aux conjonctures des marchés locaux au cours du processus d'achat. Ainsi, l'enquête cherche à déterminer à quel point les groupes sociaux et les influences externes influencent la perception des comportements des acheteurs, à mesurer les attentes des acheteurs à l'égard de l'évolution des prix et, enfin, à comparer les opinions des acheteurs sur d'autres véhicules de placement.

Le questionnaire a été envoyé par la poste à 30 000 ménages ayant acheté un logement dans les RMR de Montréal, Toronto ou Vancouver en 2017. L'une des premières hypothèses que nous avons formulées était que les variations des prix suivaient de manière relativement proportionnelle l'optimisme des acheteurs dans chaque RMR[2]. Nous avons ciblé Toronto et Vancouver en raison de la hausse marquée des prix qu'on y observe, et nous avons choisi Montréal comme groupe témoin, parce qu'on y observe une croissance des prix modérée. En choisissant ces trois RMR, nous avons conçu une expérience d'enquête visant à explorer la relation entre les attentes des acheteurs quant aux prix et la hausse réelle des prix des habitations, et à voir comment cette relation varie d'une RMR à l'autre.

Les répondants avaient deux semaines pour répondre au sondage sur un site Web sécurisé dont l'adresse était fournie dans l'invitation. Passé ce délai de deux semaines, un appel de suivi était fait auprès de ceux qui n'avaient pas répondu. Le taux de réponse a été plus élevé à Montréal (998 réponses) qu'à Vancouver (664 réponses) et à Toronto (497 réponses). L'enquête est statistiquement représentative des acheteurs de logements dans chaque RMR en 2017[3], ce qui signifie, en bref, que les réponses recueillies reflètent la population dans son ensemble. Les résultats présentés ci-dessous sur les acheteurs de logements peuvent donc être généralisés à l'ensemble de la population de Vancouver, Toronto et Montréal.

Les premiers renseignements recueillis grâce à l'enquête ont été publiés dans *Examen de l'escalade des prix des logements dans les grands centres métropolitains du Canada dans le chapitre Étude des comportements et des attentes des acheteurs : application d'un modèle d'économie comportementale.*

Les principales constatations de ce chapitre peuvent se résumer comme suit :

- Plus de la moitié des acheteurs de logements à Toronto et à Vancouver ont déclaré avoir pris part à une surenchère.
- Les acheteurs de maisons individuelles à Toronto et à Montréal qui ont déclaré avoir participé à une surenchère ont payé des primes respectives de 125 000 $ et de 55 000 $.
- Vancouver est une exception. Les acheteurs qui ont pris part à une surenchère ont dépensé 200 000 $ de moins pour une maison individuelle. Les surenchères sont fréquentes pour les appartements en copropriété, dont les prix sont inférieurs au prix médian des logements, toutes catégories confondues.

- Les résultats montrent que les attentes des acheteurs à l'égard de l'augmentation à long terme du prix médian des logements à Vancouver, à Toronto et à Montréal correspondent aux données antérieures sur la hausse des prix. Les valeurs sont cependant plus élevées lorsqu'on se concentre sur les attentes quant aux prix moyens à long terme, ce qui semble indiquer qu'un segment des répondants est plus optimiste.
- Enfin, l'achat d'une propriété implique de faire la synthèse d'informations provenant de sources variées. L'influence des investisseurs étrangers et nationaux sur les prix des logements à Vancouver et à Toronto est perçue comme étant grande[4].

Ces trois constatations constituent les points de départ du présent rapport. Notre principal objectif est d'approfondir notre compréhension des résultats de l'enquête en examinant plus particulièrement :

- les caractéristiques des acheteurs de logements qui ont pris part à une surenchère;
- la relation entre le budget d'achat et les choix faits par les acheteurs;
- les influences sociales et les perceptions quant aux prix des logements.

Aperçu de l'échantillon de l'enquête

Tout d'abord, nous fournissons un aperçu des répondants afin de mettre en relief les différences régionales dans les résultats de l'enquête. Comme prévu, les RMR de Vancouver et de Toronto affichent des écarts de prix importants avec la RMR de Montréal pour tous les types de logements.

Tableau 1

Prix d'achat selon le type de logement et la RMR	Maison individuelle	Jumelé	Maison en rangée	Appartement dans un immeuble de faible hauteur	Appartement dans une tour d'habitation
Vancouver					
Moyenne	1 368 150 $	952 341 $	628 777 $	461 877 $	630 355 $
Médiane	1 199 327 $	828 581 $	555 404 $	415 599 $	549 459 $
Écart type	24 132 $	97 454 $	26 004 $	14 524 $	15 922 $
N^bre d'observations	206	19	93	183	163
Toronto					
Moyenne	1 024 236 $	833 728 $	591 800 $	500 582 $	454 955 $
Médiane	873 787 $	749 218 $	561 497 $	388 050 $	396 256 $
Écart type	20 219 $	22 194 $	20 568 $	72 826 $	9 296 $
N^bre d'observations	223	55	59	10	150
Montreal					
Moyenne	391 943 $	456 779 $	383 872 $	279 046 $	331 312 $
Médiane	328 688 $	327 382 $	320 788 $	234 461 $	297 336 $
Écart type	8 080 $	23 024 $	21 484 $	7 602 $	16 022 $
N^bre d'observations	571	109	63	214	95

Source : SCHL

Tableau 2

Expérience de l'acheteur et prix d'achat	Moyenne	Médiane	Écart type
Acheteurs qui sont déjà propriétaires, n=1277	831 193 $	718 568 $	11 687 $
Accédants à la propriété, n=946	538 631 $	438 988 $	9 932 $
Vancouver			
Acheteurs qui sont déjà propriétaires, n=384	1 010 854 $	848 241 $	17 111 $
Accédants à la propriété, n=290	636 059 $	499 134 $	20 188 $
Toronto			
Acheteurs qui sont déjà propriétaires, n=304	881 714 $	782 778 $	17 973 $
Accédants à la propriété, n=196	581 673 $	515 700 $	14 324 $
Montreal			
Acheteurs qui sont déjà propriétaires, n=589	420 280 $	345 667 $	6 414 $
Accédants à la propriété, n=460	302 180 $	269 968 $	4 778 $

Source : SCHL

En ce qui concerne les ventes de logements, toutes catégories confondues, on observe que les acheteurs déjà propriétaires paient plus cher que les accédants à la propriété, sans doute parce qu'ils détiennent plus d'avoir propre. Le tableau 2 compare les prix moyens et médians et montre que les acheteurs déjà propriétaires paient de 50 % à

Tableau 3				
Maison individuelle, selon l'expérience de l'acheteur	**Moyenne**	**Médiane**	**Écart type**	**Part des acheteurs**
Vancouver				
Accédants à la propriété	1 303 338 $	1 228 881 $	60 583 $	15,86 %
Acheteurs qui sont déjà propriétaires	1 390 343 $	1 199 221 $	27 520 $	41,41 %
Toronto				
Accédants à la propriété	842 441 $	734 392 $	42 629 $	25,00 %
Acheteurs qui sont déjà propriétaires	1 078 348 $	918 306 $	26 568 $	56,58 %
Montreal				
Accédants à la propriété	311 172 $	274 916 $	8 228 $	38,48 %
Acheteurs qui sont déjà propriétaires	434 503 $	370 762 $	12 076 $	57,56 %

Source : SCHL

70 % plus cher que les accédants à la propriété à Vancouver et à Toronto. À Montréal, ce taux se situe entre 30 % et 40 %.

Le tableau 3 présente une comparaison similaire en faisant ressortir les différences du prix d'achat des maisons individuelles selon l'expérience des acheteurs. À Vancouver, les accédants à la propriété et les acheteurs déjà propriétaires ont payé à peu près le même prix pour une maison individuelle. À Toronto, pour le prix médian et le prix moyen, l'écart oscille entre 25 % et 28 %. Enfin, à Montréal, la différence entre le prix moyen et médian payés par les accédants à la propriété et ceux payés par les acheteurs déjà propriétaires se situe entre 36 % et 40 %. Pourquoi y a-t-il si peu de différence entre les prix de maisons individuelles payés par les accédants à la propriété et ceux payés par les acheteurs déjà propriétaires à Vancouver? Voilà une question fort intéressante, à laquelle nous ne pouvons toutefois répondre ici.

La dernière colonne du tableau indique la proportion d'accédants à la propriété ayant acheté une maison individuelle. À Montréal, les accédants à la propriété optent davantage pour une maison individuelle qu'à Toronto ou à Vancouver, mais il reste à élucider les causes des écarts entre les accédants à la propriété des différentes RMR.

Si nous supposons que les préférences sont fixes dans les trois RMR, de nombreux scénarios plausibles pourraient faire la lumière sur ces différences de proportions, comme des différences géographiques dans les facteurs fondamentaux, l'offre de maisons individuelles à vendre, la composition du parc de logements ou l'accès aux liquidités[5].

Tableau 4			
Allocation de ressources limitées	**Vancouver**	**Toronto**	**Montréal**
J'ai payé moins que prévu	5,84 %	5,88 %	11,03 %
J'ai payé à peu près ce que j'avais prévu	43,94 %	44,11 %	63,12 %
J'ai payé plus que prévu	47,91 %	47,79 %	23,67 %
Je n'avais pas de budget	2,31 %	2,21 %	2,18 %
N^bre^ d'observations	**675**	**497**	**1050**

Source : SCHL

Budget pour l'achat d'un logement

L'un des points forts de l'enquête était les questions qui portaient sur les choix des ménages avant l'achat. Ces questions permettaient ensuite aux répondants d'indiquer s'ils ont pu respecter ces choix lors du processus d'achat. À titre d'exemple, on a demandé aux répondants si le prix qu'ils avaient payé respectait leur budget. On les a également interrogés sur les choix que doivent faire tous les acheteurs potentiels avant d'acheter un logement en ce qui a trait à l'emplacement et à la taille du logement, ainsi qu'au moment de l'achat.

À Vancouver comme à Toronto, 48 % des acheteurs ont payé plus cher que prévu, tandis que seulement 24 % des acheteurs à Montréal ont dépassé leur budget. Concernant ces statistiques, il est intéressant de tenter de comprendre pourquoi les acheteurs de Vancouver et Toronto ont déclaré avoir payé beaucoup plus cher que ceux de Montréal. Deux hypothèses viennent à l'esprit. D'abord, on peut penser que l'achat d'un logement exige une certaine expérience de la gestion financière familiale. Ainsi, les accédants à la propriété devraient être plus susceptibles de dépasser leur budget[6] que les acheteurs déjà propriétaires. Or, les données ne permettent pas de confirmer cette hypothèse, puisque les accédants à la propriété et les acheteurs déjà propriétaires affichent une probabilité semblable de dépasser leur budget. Une seconde hypothèse

serait que la propension à dépasser son budget dépend du type de logement acheté. Ici encore, les données ne permettent pas d'appuyer cette hypothèse.

Les données indiquent que la crainte de « rater sa chance » pourrait avoir une incidence sur le budget des acheteurs[7]. L'enquête examine le moment de l'achat en demandant aux participants s'ils ont acheté plus tôt ou plus tard que prévu[8]. Les achats devancés peuvent s'expliquer par un manque d'informations sur le marché : l'acheteur gonfle son budget initial par crainte d'être exclu d'un marché où les prix montent. Un report de l'achat peut refléter l'incapacité de l'acheteur à payer le prix souhaité, ce qui l'oblige inévitablement à réviser son budget à la hausse. Même si les données ne permettent pas de tirer une conclusion ferme sur cette question, les acheteurs qui ont déclaré avoir devancé ou reporté l'achat de leur logement à Toronto et Vancouver ont eu davantage tendance à dépasser leur budget que ceux qui ont fait leur achat au moment prévu[9].

Les surenchères et leur incidence sur les prix des logements

Les acheteurs mesurent la valeur d'un logement à l'aide de mécanismes heuristiques. « Le marché est en ébullition, je ne veux pas rater ma chance; le marché est vraiment tendu en ce moment, il faut revoir notre budget si nous voulons accéder au marché » sont autant de leitmotivs qui incitent les acheteurs à surévaluer un investissement. Pour les économistes comportementaux Bondt et Thaler, la réaction excessive face aux données est le signe de ce qu'on appelle le manque d'*autocontrôle*[10]. Notre enquête s'intéresse aux surenchères comme exemple flagrant de manque d'autocontrôle. Certes, la participation à une surenchère présente des risques : le prix de vente dépasse généralement le prix demandé, les offres des acheteurs concurrents sont connues uniquement des vendeurs, et le délai pour prendre la décision de présenter une offre est court, parfois quelques heures après la visite libre. Il y a inégalité entre les parties. Les acheteurs potentiels sont désavantagés, mais ils participent néanmoins. Lorsqu'ils le font, cela a des conséquences sur les acheteurs et les vendeurs. Lorsque le prix est réalisé et qu'il peut être vu par les courtiers immobiliers et le grand public, il devient un nouveau point de référence pour les autres acheteurs et vendeurs. Ce qui est étrange avec la surenchère, c'est qu'on ne sait pas si le prix d'achat représente la valeur qui ressortirait d'une transaction classique. Dans une surenchère, le prix découle d'une vente aux enchères à l'aveugle, ce qui perturbe les transactions classiques où le vendeur reçoit une offre de la part d'un seul acheteur.

Les surenchères sont courantes sur les marchés tendus. Les résultats de l'enquête montrent qu'environ 55 % des acheteurs ont participé à une surenchère à Toronto et à Vancouver. C'est beaucoup plus que les 17 % enregistrés à Montréal. Les surenchères entraînent généralement des prix médians plus élevés, d'approximativement 20 % à Toronto et de 13 % à Montréal[11]. Les acheteurs de maisons individuelles de Toronto et de Montréal ont payé respectivement des primes de 20 % et 10 % par rapport aux prix médians. On observe toutefois la situation contraire à Vancouver, où le prix médian des maisons individuelles est de 15 % inférieur pour les acheteurs qui ont déclaré avoir pris part à une surenchère. Les cas de surenchère étaient plus fréquents dans les segments du marché où les prix étaient inférieurs à la médiane, surtout dans la catégorie des appartements en copropriété.

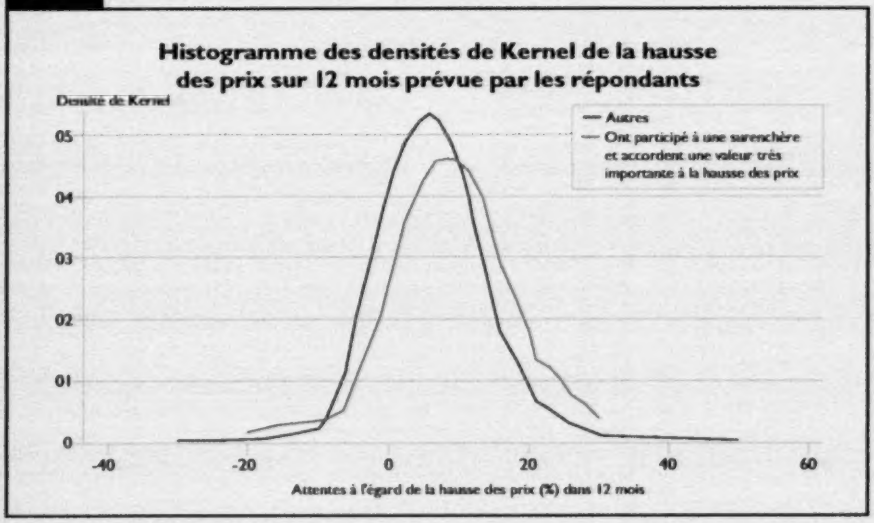
Les résultats de l'enquête soulignent le cercle vicieux qui lie surenchère et optimisme. Les acheteurs ayant pris part à une surenchère à Montréal et à Vancouver sont plus portés à dire qu'ils accordent une valeur importante à l'appréciation future des prix. Avoir des attentes optimistes quant à l'appréciation des prix à court terme va de pair avec l'importance accordée à la croissance des prix. Le graphique montre que les acheteurs qui ont participé à une surenchère et qui accordent une

Tableau 5

Le coût des surenchères	Moyenne	Médiane	Écart type
Vancouver			
N'ont pas pris part à une surenchère = 312	933 470 $	690 330 $	23 683 $
Ont pris part à une surenchère = 371	793 197 $	649 996 $	19 966 $
Toronto			
N'ont pas pris part à une surenchère = 219	694 551 $	577 394 $	25 699 $
Ont pris part à une surenchère = 284	816 194 $	722 765 $	16 617 $
Montreal			
N'ont pas pris part à une surenchère = 870	354 292 $	299 480 $	4 086 $
Ont pris part à une surenchère = 182	433 459 $	344 817 $	18 109 $

Source : SCHL

Figure 1



Source : SCHL

Tableau 6

Croissance de l'emploi	Aucune influence	Très peu d'influence	Une certaine influence	Beaucoup d'influence
Vancouver	8,10 %	26,44 %	48,43 %	17,03 %
Toronto	6,33 %	18,56 %	48,86 %	26,24 %
Montréal	4,14 %	12,90 %	47,92 %	35,05 %
Population Growth				
Vancouver	1,28 %	6,49 %	40,84 %	51,39 %
Toronto	2,44 %	5,57 %	37,43 %	54,56 %
Montréal	2,86 %	8,70 %	49,51 %	38,94 %
Croissance démographique				
Vancouver	3,71 %	10,57 %	32,78 %	52,94 %
Toronto	7,81 %	14,03 %	33,94 %	44,22 %
Montréal	6,35 %	13,01 %	37,58 %	43,06 %
Rareté des terrains				
Vancouver	1,27 %	6,36 %	24,56 %	67,80 %
Toronto	3,81 %	12,71 %	35,60 %	47,88 %
Montréal	5,24 %	13,44 %	39,02 %	42,31 %
Investisseurs étrangers				
Vancouver	1,09 %	8,53 %	44,06 %	46,33 %
Toronto	2,98 %	9,45 %	39,46 %	48,11 %
Montréal	4,68 %	18,49 %	50,93 %	25,90 %

Source : SCHL

importance élevée à la croissance future ont des attentes plus élevées à l'égard des hausses de prix à court terme que les répondants qui ont déclaré ne pas avoir pris part à une surenchère. Cela porte à croire que les acheteurs rationalisent leur achat par l'appréciation future prévue.

Qui influence votre achat?

Les résultats de notre enquête confirment la forte perception selon laquelle les investisseurs étrangers et nationaux font grimper les prix. Près de 68 % des répondants à Vancouver croient que les investisseurs étrangers ont beaucoup d'influence sur la hausse des prix des logements, alors que 48 % des répondants à Toronto ont exprimé cet avis. À Vancouver, l'influence des investisseurs est perçue comme étant plus forte que les contraintes de l'offre et les facteurs associés à la demande. Ces deux variables ont été quantifiées et évaluées comme étant des facteurs clés de la croissance des prix dans *Examen de l'escalade des prix des logements dans les grands centres métropolitains du Canada*. À Toronto, l'influence perçue des investisseurs se rapproche davantage de l'incidence perçue des contraintes de l'offre et des facteurs associés à la demande. Dans une enquête séparée portant sur les propriétaires non résidents, Statistique Canada indiquent que la proportion de logements appartenant à des propriétaires non résidents, toutes catégories de logement confondues, était de 4,8 % à Vancouver et de 3,4 % à Toronto[12]. Les résultats de l'Enquête sur les motivations des acheteurs de logements ne peuvent être comparés directement avec les résultats de l'enquête sur les propriétaires non résidents. Mais on ne peut qu'être

frappé par l'écart important entre la perception du public et les données disponibles, lorsqu'on considère que la perception des propriétaires non résidents occupe le devant de la scène lorsqu'il s'agit d'expliquer la hausse des prix[13].

En conclusion, les travaux de Robert Shiller sur les facteurs narratifs en économie semblent prophétiques quant à la description de ce qui pourrait se passer dans l'imaginaire local des acheteurs de logements. Le cerveau humain a un penchant naturel pour les histoires, qu'elles reposent ou non sur des faits. Selon M. Shiller, les histoires sont des instruments puissants pour partager l'information et reproduire des récits qui ont une incidence économique. L'évaluation et la quantification de cette incidence sur le marché de l'habitation restent un défi pour les économistes, un défi que nous cherchons à relever[14].

MÉTHODOLOGIE POUR L'ENQUÊTE SUR LA MOTIVATION DES ACHETEURS DE MAISON

La SCHL mène l'Enquête sur la motivation des acheteurs de maisons, afin de faciliter la recherche quantitative sur les comportements des acheteurs de logements récents afin de déterminer l'incidence de leurs opinions et de leurs motivations sur les prix du logement. Cette enquête à grande échelle s'adresse aux consommateurs qui ont récemment acheté une propriété résidentielle dans les régions métropolitaines de recensement de Toronto, de Montréal et de Vancouver et a deux objectifs :

- Recueillir des données sur les comportements des acheteurs de maison et les facteurs influents impliqués dans leurs décisions d'achat;
- Soutenir une analyse statistique approfondie sur la façon dont les acheteurs de logements comprennent le marché du logement et si leurs comportements reflètent les caractéristiques à long terme du marché de l'habitation.

La SCHL choisit un échantillon aléatoire d'environ 10 000 propriétés résidentielles vendues au cours des 12 derniers mois (pour l'enquête de 2017, les propriétés vendues entre juillet 2016 et juin 2017 ont été incluses) dans chacune des trois RMR visées.

Les données sont recueillies à l'aide d'un questionnaire élaboré par la SCHL. Le questionnaire contient environ 30 questions, comprenant principalement des questions à choix multiples, des questions sur l'échelle d'évaluation et des questions à compléter. Une combinaison de questionnaires en ligne et d'interviews téléphoniques assistées par ordinateur (ITAO) est utilisée pour recueillir les données. La période de collecte s'étend de la mi-septembre à la mi-octobre.

NOTES EN FIN DE DOCUMENT

[1] Case, K., Shiller, R.J et A. Thompson (2012). « What Have They Been Thinking? Home Buyer Behavior In Hot and Cold Markets », NBER, document de travail no 18400.

[2] Cette hypothèse découle des résultats obtenus par Case, K. Shiller, R.J et A. Thompson (2012) dans « What Have They Been Thinking? Home Buyer Behavior In Hot and Cold Markets ».

[3] On suppose toutefois que les caractéristiques des acheteurs de logements sont homogènes d'un marché à l'autre, ce qui signifie qu'une analyse plus fine est également représentative. Cela signifie, par exemple, que le comportement des acheteurs de logements reflète l'ensemble de la population, mais nous supposons aussi que le comportement des accédants à la propriété reflète l'ensemble de la population.

[4] Nous concluons le rapport par une analyse comparative de la perception selon laquelle les investisseurs étrangers font grimper les prix des logements par rapport aux données objectives recueillies par la SCHL et Statistique Canada sur la proportion de propriétaires non résidents.

[5] Par « liquidités », nous entendons l'accès à des prêts remboursables ou non auprès d'amis ou de membres de la famille.

[6] Contre cet argument, on peut avancer que les ressources financières des accédants à la propriété sont souvent beaucoup plus limitées que celles des acheteurs déjà propriétaires détenant un capital. Conséquemment, le budget relativement fixe des accédants à la propriété donne un meilleur aperçu du prix qu'ils peuvent se permettre de payer.

[7] Nous évaluons la crainte de « rater sa chance » en déterminant si les acheteurs ont devancé ou retardé leur achat.

[8] Nous avons également donné l'option de répondre « Je n'avais pas de préférence en ce qui concerne le moment » et « J'ai acheté quand j'ai pensé que c'était le bon moment ».

[9] Il convient de noter que, à Montréal, cette tendance ne s'observe que chez les répondants qui ont acheté plus tard que prévu.

[10] Bondt, W.F.M. et R. Thaler (1985). « Does the stock market overreact », Journal of Finance, 40, 3, 793-805.

[11] Nous devons supposer que les logements qui ont fait l'objet de surenchères étaient d'abord offerts à des prix semblables à ceux des autres immeubles. Cette hypothèse est raisonnable, car la plupart des surenchères sont associées à des catégories de logements particulières : maisons individuelles à Montréal et à Toronto et appartements en copropriété à Vancouver.

[12] Dans le cadre de son Programme de la statistique du logement canadien, Statistique Canada a rapporté que la proportion de la propriété non résidente de copropriétés se rapprochait de 7,9 % à Vancouver.

[13] Il se pourrait que la question relative à l'influence des investisseurs étrangers et nationaux ait été interprétée dans un sens plus large que la seule propriété. Les répondants ont peut-être considéré que la question portait sur l'incidence des capitaux étrangers sur la hausse des prix des logements. Il reste beaucoup de travail à faire pour mieux comprendre l'ampleur des capitaux étrangers sur les marchés canadiens de l'habitation.

[14] Shiller, R. (2017). Narrative Economics, Cowles Foundation, document de travail no 2069.

LA SCHL AIDE LES CANADIENS A REPONDRE A LEURS BESOINS EN MATIERE DE LOGEMENT.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) aide les Canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement depuis plus de 70 ans. En tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada, elle contribue à la stabilité du marché de l'habitation et du système financier, elle vient en aide aux Canadiens dans le besoin et elle fournit des résultats de recherches et des conseils impartiaux aux gouvernements, aux consommateurs et au secteur de l'habitation du pays. La SCHL exerce ses activités en s'appuyant sur trois principes fondamentaux : gestion prudente des risques, solide gouvernance d'entreprise et transparence.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez consulter le site Web de la SCHL à http://www.schl.ca ou suivez-nous sur Twitter, LinkedIn, Facebook et YouTube.

Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone, au 1-800-668-2642, ou par télécopieur, au 1-800-245-9274. De l'extérieur du Canada : 613-748-2003 (téléphone); 613-748-2016 (télécopieur).

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des médias substituts, composez le 1-800-668-2642.

La gamme complète des publications nationales standards du Centre d'analyse de marché (CAM) est offerte gratuitement, en format électronique, sur le site Web de la SCHL. Vous pouvez consulter, imprimer ou télécharger les éditions déjà parues, ou encore vous abonner aux futures éditions et recevoir automatiquement, par courriel, de l'information sur le marché le jour même où elle est diffusée : c'est rapide et pratique! Visitez le http://www.schl.ca/marchedelhabitation.

Pour en savoir davantage au sujet du CAM et de la mine de renseignements sur le marché de l'habitation qu'il met à votre disposition, rendez-vous au http://www.schl.ca/marchedelhabitation.

Pour vous abonner à la version papier des publications du CAM, veuillez composer le 1-800-668-2642.

©2018, Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La SCHL autorise toute utilisation raisonnable du contenu de la présente publication, à la condition toutefois que ce soit à des fins personnelles, pour des recherches d'affaires ou d'intérêt public, ou encore dans un but éducatif. Elle accorde le droit d'utiliser le contenu à titre de référence générale dans des analyses écrites ou dans la présentation de résultats, de conclusions ou de prévisions, et de citer de façon limitée les données figurant dans la présente publication. La SCHL autorise également l'utilisation raisonnable et restreinte du contenu de ses rapports dans des publications commerciales, sous réserve des conditions susmentionnées. Elle conserve toutefois le droit d'exiger, pour une quelconque raison, l'interruption d'une telle utilisation.

Chaque fois que le contenu d'une publication de la SCHL est utilisé, y compris les données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit :

Source : SCHL (ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de la SCHL »), titre de la publication, année et date de diffusion.

À défaut de quoi ledit contenu ne peut être reproduit ni transmis à quiconque. Lorsqu'une organisation se procure une publication, elle ne doit pas en donner l'accès à des personnes qui ne sont pas à son emploi. La publication ne peut être affichée, que ce soit en partie ou en totalité, dans un site Web qui serait ouvert au public ou accessible à des personnes qui ne travaillent pas directement pour l'organisation. Pour obtenir la permission d'utiliser le contenu d'une publication d'analyse de marché de la SCHL à des fins autres que celles susmentionnées ou de reproduire de grands extraits ou l'intégralité des publications d'analyse de marché de la SCHL, veuillez remplir le Formulaire de demande de reproduction de documents protégés par les droits d'auteur de la SCHL et le faire parvenir au Centre canadien de documentation sur l'habitation (CCDH) par courriel, à l'adresse suivante : chic@schl.ca.Veuillez fournir les informations suivantes au CCDH : Titre de la publication, année et date de diffusion.

Sans limiter la portée générale de ce qui précède, il est interdit de traduire un extrait de publication sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Les renseignements, analyses et opinions contenus dans cette publication sont fondés sur diverses sources jugées fiables, mais leur exactitude ne peut être garantie, et ni la Société canadienne d'hypothèques et de logement ni ses employés n'en assument la responsabilité.

Marché de l'habitation : notre savoir à votre service

RAPPORTS GRATUITS EN LIGNE

Des données et des analyses aux échelles locale, régionale et nationale qui portent sur la conjoncture des marchés et les tendances futures.

- Statistiques du logement au Canada
- Rapport sur les copropriétaires
- Bulletin mensuel d'information sur le logement
- Évaluation du marché de l'habitation
- Le marché sous la loupe
- Actualités habitation – Tableaux
- Perspectives du marché de l'habitation, Canada
- Perspectives du marché de l'habitation : faits saillants – régions et le nord
- Perspectives du marché de l'habitation – (Canada et principaux centres urbains)
- Tableaux de données sur le marché de l'habitation – Quelques centres urbains du Centre-Sud de l'Ontario
- Données provisoires sur les mises en chantier
- Rapports sur le marché locatif : Faits saillants – Canada et les provinces
- Rapports sur le marché locatif – Grands centres
- Construction résidentielle en bref, centres urbains des Prairies
- Rapport sur les résidences pour personnes âgées

TABLEAUX DE DONNÉES EN LIGNE GRATUITS

- Données sur la construction de maisons neuves par municipalité
- Tableaux de données détaillées tirées de l'Enquête sur les logements locatifs
- Tableaux de données annuelles détaillées sur la construction résidentielle

Obtenez tout de suite l'information dont vous avez besoin!

Cliquez sur www.schl.ca/marchedelhabitation pour consulter ou télécharger des publications ou encore pour vous abonner.

Les rapports électroniques du Centre d'analyse de marché de la SCHL procurent une foule de renseignements détaillés sur les marchés national, provinciaux, régionaux et locaux.

- **Prévisions et analyses :** renseignements sur les tendances futures du marché de l'habitation aux échelles locale, régionale et nationale.
- **Données et statistiques :** renseignements sur les différents aspects du marché de l'habitation – mises en chantier, loyers, taux d'inoccupation, et beaucoup plus!

PORTAIL DE L'INFORMATION SUR LE MARCHÉ DE L'HABITATION!

Les données sur l'habitation comme vous les voulez.

- Guichet unique
- Accès simple et rapide
- Données à l'échelle des quartiers

schl.ca/portailimh

L'Observateur du logement en ligne

On y présente, sous forme de feuillets et de vidéos :

- analyses et données;
- observations pertinentes;
- mises à jour sur les conditions et tendances en matière de logement;

et bien plus encore!

Tous les liens peuvent être facilement diffusés sur les médias sociaux!

Abonnez-vous dès aujourd'hui pour demeurer informé!

www.schl.ca/observateur

68471_2018_M06